



Skuteczne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/06/21/12327/2192824

3 382,01 PLN brutto

2 749,60 PLN netto

211,38 PLN brutto/h

171,85 PLN netto/h

AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.04.2025 do 23.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztaty dedykowane są handlowcom, dla których ważnym czynnikiem osiągnięcia efektywności w sprzedaży jest budowanie długofalowych relacji z Klientami.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Zwiększenie efektywności sprzedaży dzięki nabyciu umiejętności i poszerzeniu kompetencji w zakresach:

1. Budowania trwałych relacji z Klientem, właściwej diagnozy potrzeb, oczekiwań i możliwości Klienta i odpowiedniego pod tym kątem przedstawiania produktu

2. Stosowania etycznych i skutecznych technik sprzedaży
3. Stosowania przemyślanej komunikacji z wykorzystaniem starannie dobranych słów i zwrotów
4. Umiejętności radzenia sobie z trudnymi Klientami i odpowiedziami na trudne pytania

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
dedg	d	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Dzień 1:

- **Wprowadzenie do technik sprzedaży:**
 - Definicja sprzedaży i jej etapy
 - Rola sprzedawcy w procesie sprzedaży
 - Cechy efektywnego sprzedawcy
- **Budowanie relacji z klientami:**
 - Pierwsze wrażenie i nawiązywanie kontaktu z klientem
 - Aktywne słuchanie i budowanie zaufania
 - Identyfikacja potrzeb i oczekiwań klienta
- **Prezentacja produktu lub usługi:**
 - Struktura i techniki prezentacji
 - Korzyści płynące z produktu lub usługi dla klienta
 - Pokonywanie obiekcji klienta

Dzień 2:

- **Negocjacje i finalizowanie transakcji:**

- Przygotowanie do negocjacji
- Techniki negocjacyjne
- Finalizowanie umowy i zamykanie transakcji
- **Obsługa klienta po sprzedaży:**
 - Budowanie długoterminowych relacji z klientami
 - Zapobieganie reklamacjom i budowanie zadowolenia klienta
- **Psychologia sprzedaży:**
 - Wpływ psychologii na proces sprzedaży
 - Techniki psychologiczne w sprzedaży
 - Motywowanie klientów do zakupu

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz. - 45 min.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Na zakończenie usługi zostanie przeprowadzony test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który podlega ocenie przez Walidatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 382,01 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 749,60 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kurek

Zarządzanie strategiczne, zarządzanie projektami, przywództwo, zarządzanie zespołem, komunikacja, negocjacje, zwiększanie efektywności zespołów i organizacji, wdrażanie zmian. Przedsiębiorca, menadżer, trener biznesu i doradca z 13-sto letnim stażem w zakresie zarządzania projektami, wiedzą, organizacjami i zespołami projektowymi. Szkoli w zakresie zarz. projektami i zespołami pracującymi w strukturze rozproszonej, zdalnej, stacjonarnej. Posiada doświadczenie w tworzeniu polityk bezpieczeństwa, szyfrowania, wdrażania narzędzi IT, narzędzi doskonalenia organizacji. Współtworzył ponad 40 strategii rozwoju firm i instytucji publicznych, strategii komercjalizacji wynalazku i pozyskania inwestora. Pełnił m.in. funkcję Wiceprezesa Agencji Rozwoju Innowacji SA, Spółki notowanej na rynku New Connect, w której odpowiedzialny był za opracowanie i wdrożenie usług z zakresu komercjalizacji wiedzy i transferu technologii oraz doradztwa gospodarczego i strategicznego dla firm i instytucji publicznych. Posiada wiedzę i doświadczenie w zakresie zarządzania projektami w warunkach pracy zdalnej od ponad 5 lat oraz doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zarządzania projektami w formie zdalnej ponad 10 lat. Przeprowadził ponad 120 godzin szkoleniowych i ponad 60 godzin doradczych dla przedsiębiorstw w okresie ostatnich 2 lat od dnia rozpoczęcia usługi z zakresu swoich specjalizacji. Koordynator i konsultant przy realizacji kilkunastu projektów biznesowych i społecznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Adres

ul. Kleczkowska 45
50-227 Wrocław
woj. dolnośląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz



E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686